

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum UMKM di Sidoarjo

Pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Sidoarjo ditunjang oleh peran ekspor dan impor, UMKM, serta pariwisata yang berada di Kawasan Sidoarjo. Potensi UMKM di Sidoarjo relatif didukung oleh letak kabupaten Sidoarjo yang mempunyai daratan, lautan, dan sungai, menjadikan masyarakat Sidoarjo yang kreatif dalam mengelola sumber daya alam yang umumnya dalam lingkup pangan dari hasil perikanan dan pertanian. Selain dalam lingkup pangan, juga terdapat UMKM yang bergerak dalam lingkup sandang. Selain untuk mengelola sumber daya alam, keberadaan UMKM juga membantu masyarakat sekitar sehingga menciptakan lapangan pekerjaan baru.

Komoditi UMKM Unggulan meliputi: UMKM Ikan Asap (Kelurahan Celep, Desa Penatarsewu, Desa Kalanganyar); UMKM Kerupuk (Desa Banjarbendo, Desa Kandangan, Desa Krembung, Desa Telasih, Desa Janti, Desa Kedungrejo, Desa Jatikalang, Desa Tambakrejo, Desa Tambaksawah); UMKM Petis udang (Kelurahan Sekardangan, Desa Balongdowo); UMKM Tempe dan Tahu (Desa Sepande, Desa Sumokali, Desa jambangan, Desa Kedungkendo, Desa Jumirahan, Desa Sedenganmijen, Desa Prambon, Desa Taman, Desa Ketegan, Desa Medaeng dan Desa Tropodo); UMKM Telur Asin (Desa Kebonsari); UMKM Makanan Basah dan Makanan Kering (Desa

Kedungsumur dan Desa Tarik); UMKM Roti Goreng (Desa Kemantren); UMKM Tape (Desa Medalem); dan UMKM Ikan Asin (Desa Gisik Cemandi).

Kemudian para aktor yang terlibat dalam pengembangan UMKM di Sidoarjo meliputi:

- a. Pemerintah Kabupaten Sidoarjo. Mempromosikan produk kuliner, membuat perwali yang mendukung sub sektor kuliner, memantau penyediaan bahan baku, standarisasi bahan baku. Selain itu juga mengadakan kegiatan skala lokal untuk mengenalkan potensi sektor kuliner di Sidoarjo dalam bentuk pameran atau lomba kuliner dan penyediaan berbagai sentra kuliner yang terpusat seperti 3 Kampoeng Wisata Kuliner
- b. Akademisi di wilayah Kabupaten Sidoarjo. Melakukan kegiatan pendampingan pengenalan Produk, Penelitian Bahan Baku dan Pendidikan SDM, serta Optimalisasi IPTEK dalam bidang pengolahan dan penjaminan kualitas produk
- c. Para pengelola usaha. Banyaknya festival kuliner yang diselenggarakan bersama pelaku kreatif lainnya menunjukkan peran bisnis di subsektor kuliner.
- d. Komunitas atau kelompok organisasi sosial ataupun kelompok minat seperti club-club hobi automotif, club touring, dan lainnya. Komunitas ini dapat membantu promosi produk UMKM manakala dapat terhubung dengan para pengelola UMKM atau dapat dimediasi oleh Pemerintah Kabupaten agar mendukung produk kuliner melalui aktivasi kegiatan dan jaringan yang sifatnya berdampak luas.

Beberapa jenis produk UMKM di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur berhasil menembus pasar internasional salah satunya ekspor perdana mie telur oleh CV. Indigo Sejahtera. Produk-produk UMKM Sidoarjo tidak kalah bersaing dengan produk luar, yang saat ini ada 300 orang pelaku UMKM yang produknya dipasarkan keluar negeri dengan membanggakan Kabupaten Sidoarjo. Sebanyak 50 pelaku UMKM di Sidoarjo yang mengikuti program pelatihan bertajuk “UKM Naik Kelas” siap mengeksport produknya ke Timur Tengah dan Asia. (<https://www.republika.co.id/berita>).

Pada umumnya hampir setiap pengelola UMKM mengelola keuangannya sendiri tanpa mengandalkan data keuangan yang tertata secara teratur dan sistematis. Tanpa informasi keuangan yang memadai, banyak UMKM dapat berfungsi normal dan mencapai kesuksesan. Satu-satunya hal yang diperlukan untuk membuat keputusan adalah intuisi atau kebiasaan yang berasal dari pengalaman sebelumnya. Penyusunan laporan keuangan dianggap masih sebagai kemewahan yang tidak berarti jika dibandingkan dengan kegunaannya. Jadi, usaha kecil dan menengah (UKM) tidak tahu persis berapa pendapatan (tunai) yang harus diterima, berapa yang harus dikeluarkan untuk operasional, serta berapa yang harus disisakan. Bahkan ketika perencanaan kegiatan sudah ada, biasanya tidak terorganisir dengan baik, sehingga sulit untuk mengalokasikan kas yang tersedia. Seiring bertambahnya jumlah kegiatan usaha UMKM, demikian pula persoalan yang makin kompleks ini.

4.2 Hasil Penelitian

Penelitian ini mengambil data dari para pengelola UMKM dengan cara mendistribusikan kuisisioner pada 116 pengelola UMKM di Kabupaten Sidoarjo dengan harapan seluruh kuisisioner dapat dijadikan data yang dapat dianalisis. Dari keseluruhan kuisisioner yang dikirimkan hanya 102 yang kembali atau dapat diambil tepat waktu, yakni 3 hari setelah kuisisioner diterima. Ada 14 kuisisioner yang hilang atau rusak secara fisik, dan setelah dilakukan koreksi atas kelengkapan tanggapan, diketahui hanya terdapat 97 kuisisioner yang memenuhi syarat kelengkapan data penelitian.

4.2.1 Tanggapan Responden

Berdasarkan data yang dikumpulkan dari kuisisioner, diketahui profil responden pengelola UMKM sebagai berikut:

Tabel 4.1
Status dan Bidang Usaha yang Dikelola Responden

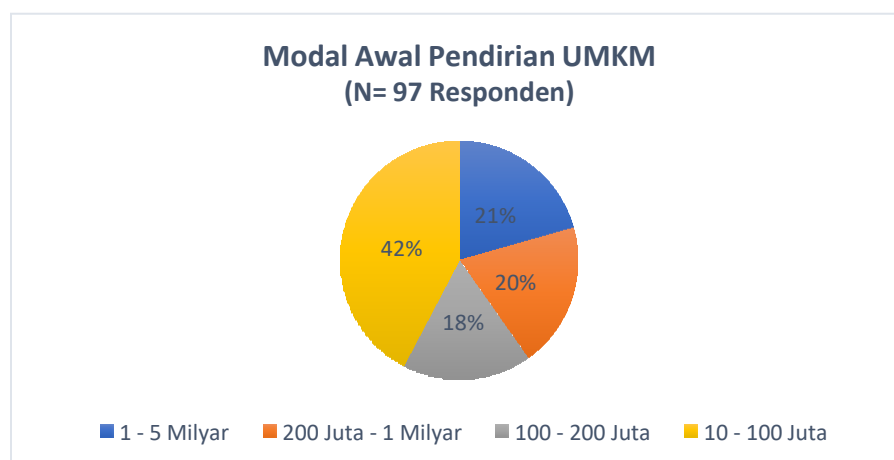
Bidang Usaha	Status Usaha			
	Badan Usaha		Perorangan	
1. Distributor	-	0%	5	8%
2. Jasa Boga	-	0%	6	10%
3. Jasa IT	1	3%	2	3%
4. Jasa Penyewaan (<i>Rental</i>)	6	18%	9	14%
5. Jasa <i>Travel</i> /Transportasi	7	21%	-	0%
6. Lain-Lain	4	12%	1	2%
7. Perdagangan Umum	-	0%	6	10%
8. Pengrajin (<i>Handcraft</i>)	1	3%	10	16%
9. Produksi (makanan/ minuman)	4	12%	-	0%
10. Properti	2	6%	8	13%
11. Toko Bangunan	4	12%	2	3%
12. Toko Besi dan Pengelasan	1	3%	2	3%
13. Toko Sembako	4	12%	12	19%
Total	34	100%	63	100%

Sumber: Kuisisioner (Lampiran 2, Tabulasi Data)

Data tersebut menandakan sebagian besar responden atau pengelola UMKM memiliki status pengelolaan usaha pribadi atau perorangan. Dari data tersebut juga diketahui bahwa pengelola UMKM pribadi tersebut 19% adalah toko sembako yang menjual berbagai bahankebutuhan pokok masyarakat, dan 16% adalah produksi kerajinan kulit dan aksesoris dari bahan lainnya, serta masing-masing 10% UMKM bergerak di bidang perdagangan umum dan jasa boga. Sedangkan pengelola UMKM yang berstatus badan usaha, baik CV dan PT 21% bergerak di bidang jasa transportasi, 18% UMKM bergerak di bidang jasa persewaan (*rental*) baik *rental* alat transportasi maupun alat upacara serta alat-alat berat untuk konstruksi bangunan. Sedangkan masing-masing 12% UMKM bergerak dibidang perdagangan bahan bangunan, sembako, dan produksi makanan dan minuman kemasan, serta bidang lainnya seperti jasa konsultan.

Ditinjau dari modal awal dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1
Modal Awal Membangun Usaha



(Sumber: Data diolah peneliti)

Grafik (Gambar 4.1) tersebut menandakan besarnya modal usaha awal yang dipakai pada saat memulai usaha, 42% responden menggunakan 10 sampai 100 juta rupiah, 21% menggunakan modal antara 1 milyar sampai 5 milyar rupiah, dan 20% responden menyatakan menggunakan modal antara 200 juta hingga 1 milyar rupiah dan 18% responden yang memulai modal usahanya antara 100 juta hingga 200 juta. Besarnya modal usaha ini menurut keterangan sebagian responden sudah termasuk aset tanah dan bangunan, meskipun terdapat beberapa pengelola UMKM yang menyatakan bahwa lahan usahanya berstatus kontrak tanah.

Kemudian ditinjau dari waktu usaha dengan omzet rata-rata bulanan yang diperoleh sebagai berikut:

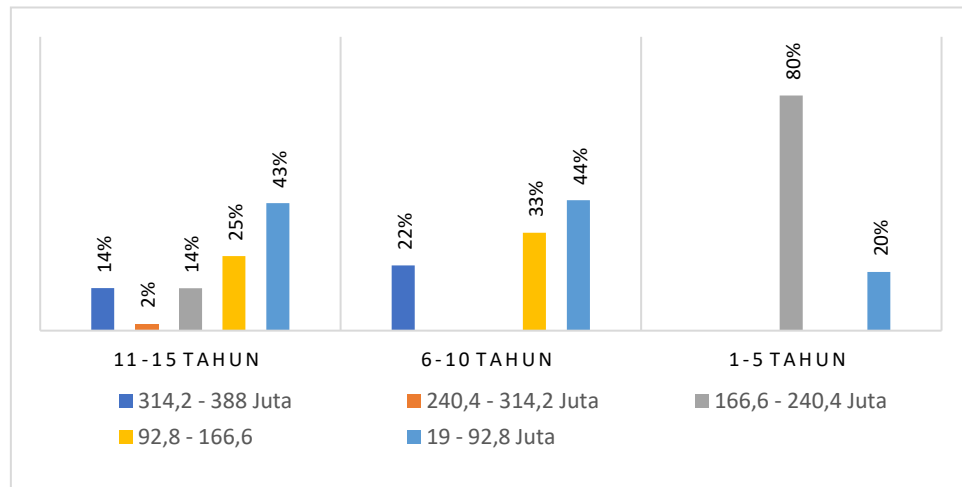
Tabel 4.2
Omzet rata-rata bulanan dan waktu mengelola usaha

Omzet rata-Rata Per Bulan (dalam Juta Rupiah)	Waktu Usaha		
	11-15 tahun	6-10 tahun	1-5 tahun
1. 314,2 – 388 Juta	12	2	0
2. 240,4 – 314,2 Juta	2	0	0
3. 166,6 – 240,4 Juta	12	0	4
4. 92,8 – 166,6 Juta	21	3	0
5. 19 – 92,8 Juta	36	4	1
Total	83	9	5

Sumber: Kuisisioner (Lampiran 2, Tabulasi Data)

Data pada tabel tersebut bisa digambarkan pada grafik berikut:

Gambar 4.2
Omzet dan waktu usaha



(Sumber: Data diolah peneliti)

Grafik (Gambar 4.2) tersebut menunjukkan bahwa 14% pengelola UMKM yang telah menekuni usaha antara 11 – 15 tahun memiliki omzet rata-rata per bulan sebesar 314,2 sampai 388 juta rupiah; 43% pengelola UMKM memperoleh omzet antara 92,8 sampai 166,6 juta rupiah. Selanjutnyadiketahui pula pada pengelola UMKM yang telah menekuni usaha antara 6- 10 tahun 44% memperoleh omzet bulanan antara 19-92,8 rupiah. Hal ini dapat dikatakan bahwa sebagian besar pengelola UMKM dalam rentang waktu antara 1 hingga 15 tahun rupiah memperoleh omzet yang hampir sama,yakni berkisar antara 19 juta hingga 92,8 rupiah per bulan.

Kemudian dari tanggapan responden pada kuisisioner yang telah diberikan, dan memenuhi syarat kelengkapan analisis, maka dapat diketahui tanggapan sebagai berikut:

Tabel 4.3
Tanggapan tentang omzet

Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1. Harga jual/ jasa saya tetapkan berdasarkan keterjangkauan atau daya beli segmen pasar	41%	36%	21%	2%	0%
2. Harga jual/ jasa saya tetapkan berdasarkan kesesuaian harga di pasaran serta manfaatnya	33%	37%	25%	4%	1%
3. Menentukan harga jual yang saya pertimbangkan adalah umur ekonomisnya	26%	39%	30%	4%	1%
4. Kualitas produk / jasa saya hargai berdasarkan kualitas barang/ jasa yang saya jual	30%	35%	32%	3%	0%
5. Nilai produk barang/ jasa yang saya jual ditetapkan berdasarkan tampilan dan biaya produksi	39%	37%	21%	3%	0%

Sumber: Lampiran 2 (Tabulasi Data)

Berdasarkan data yang diperoleh dari tanggapan sangat sesuai dari responden tentang omzet usaha, diketahui bahwa 41% responden menyatakan tentang harga jual atau jasa yang ditetapkan dirancang dengan pertimbangan kemampuan atau daya beli masyarakat; dan 39% responden menyatakan bahwa dalam menetapkan harga pada setiap produk barang ataupun jasa salahsatunya adalah mempertimbangkan tampilan dan biaya produksi. Kemudian responden yang menyatakan sesuai, sebanyak 39% responden menyatakan bahwa harga jual pada setiap produk atau jasa dihitung berdasarkan pertimbangan usia ekonomis atau bahan produk ataupun mutu dari jasa, dan 37% responden mempertimbangkan kesesuaian harga pada umumnya serta pertimbangan pada manfaatnya sebagai penentuan harga.

Tabel 4.4
Tanggapan tentang *tax planning*

Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1. Saya memahami peraturan perpajakan secara detail terkait dengan kewajiban pajak UMKM yang saya kelola	31%	41%	22%	5%	1%
2. Wajib Pajak menghadapi risiko yang berbahaya jika perencanaan pajak yang dilakukan melanggar ketentuan perpajakan.	22%	54%	19%	5%	1%
3. menghitung dan menyiapkan pembayaran pajak sesuai dengan peraturan untuk menghindari penalti atau denda.	22%	42%	29%	5%	2%
4. Menyusun anggaran kas terhadap pajak sekaligus menentukan waktu pembayarannya, untuk memperoleh efisiensi	19%	53%	26%	3%	0%
5. Perusahaan menunda pembayaran Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan menunda penerbitan pajak keluaran sampai batas waktu terpenuhi, khususnya untuk penjualan kredit, agar mencapai nilai yang diharapkan.	13%	47%	23%	11%	5%
6. Dalam menyusun rencana pajak, saya melakukan penghitungan dengan benar serta tergolong wajar agar tidak menimbulkan kecurigaan dan dilakukan pemeriksaan	11%	46%	24%	13%	5%
7. Dalam penyusunan laporan keuangan berkenaan dengan perpajakan telah disiapkan berkas/ bukti yang mendukung	13%	38%	26%	12%	0%
8. Penyusunan laporan keuangan idealnya telah divalidasi oleh profesional di bidang akuntansi	22%	35%	24%	11%	0%

Sumber: Lampiran 2 (Tabulasi Data)

Tabel di atas menunjukkan tanggapan responden pada variabel tentang perencanaan pajak yang dinilai sesuai, yakni 54% responden menyatakan sesuai bahwa perencanaan pajak yang ingin dipaksakan dengan melanggar aturan pajak, bagi wajib pajak sebagai resiko yang berbahaya; dan 41% responden menyatakan sesuai bahwa telah memahami peraturan perpajakan secara detail terkait dengan kewajiban pajak UMKM yang dikelola. Kemudian 53% responden memberikan tanggapan sesuai pada

pernyataan menyusun anggaran kas terhadap pajak sekaligus menentukan waktu pembayarannya, untuk memperoleh efisiensi, serta 47% responden menanggapi sesuai pada pernyataan untuk memperoleh nilai yang diharapkan, khusus untuk penjualan kredit, perusahaan menunda PPN dengan menunda penerbitan pajak keluaran sampai batas waktu terpenuhi.

Tabel 4.5
Tanggapan tentang pelayanan

Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1. Petugas pelayanan perpajakan mampu melaksanakan layanan yang dijanjikan secara tepat dan terpercaya	39%	40%	15%	3%	2%
2. Petugas perpajakan bersikap sopan santun sehingga membangun kepercayaan atas profesionalitas pada para wajib pajak	36%	41%	18%	2%	3%
3. Petugas pajak menunjukkan kemauan untuk membantu serta melayani wajib pajak dengan cepat	30%	44%	19%	4%	3%
4. Petugas menunjukkan sikap peduli atau perhatian kepada para wajib pajak	25%	40%	18%	13%	4%
5. Tata cara pelayanan perpajakan dilakukan dengan dukungan penampilan yang baik pada pegawai serta sistem komputer yang cukup canggih	18%	28%	30%	13%	11%

Sumber: Lampiran 2 (Tabulasi Data)

Pernyataan responden pada kuisioner pelayanan perpajakan diberikan tanggapan sangat sesuai oleh 39% responden, bahwa petugas pelayanan perpajakan mampu melaksanakan layanan yang dijanjikannya dengan tepat atau terpercaya; dan 36% responden menyatakan sangat sesuai bahwa petugas perpajakan bersikap sopan santun sehingga membangun kepercayaan atas profesionalitas pada para wajib pajak; serta 30% responden juga menyatakan

sangat sesuai bahwa petugas pajak menunjukkan kemauan untuk membantu serta melayani wajib pajak dengan cepat.

Tabel 4.6
Tanggapan tentang kepatuhan

Pernyataan	SS	S	KS	TS	STS
1. Sebagai pengelola UMKM saya mendaftarkan diri sebagai wajib pajak	28%	47%	23%	1%	1%
2. Sebagai pengelola UMKM saya berkewajiban menyampaikan pemberitahuan pendapatan secara benar	18%	49%	29%	3%	0%
3. Saya memanfaatkan fasilitas perpajakan untuk menyampaikan laporan penghasilan kena pajak secara tepat waktu	16%	45%	31%	5%	2%
4. Saya melakukan kewajiban pajak sebelum tanggal jatuh tempo	18%	51%	28%	4%	0%
5. Besarnya nilai pajak yang dibayarkan telah sesuai dengan penghitungan atau laporan keuangan UMKM yang telah tervalidasi	21%	43%	33%	1%	2%

Sumber: Lampiran 2 (Tabulasi Data)

Tabel tanggapan tentang kepatuhan wajib pajak menunjukkan respon sangat sesuai dan sesuai pada pernyataan bahwa sebagai pengelola UMKM saya mendaftarkan diri sebagai wajib pajak; 51% responden menyatakan melakukan kewajiban pajak sebelum tanggal jatuh tempo sesuai; dan 49% responden menyatakan sesuai bahwa sebagai pengelola UMKM saya berkewajiban menyampaikan pemberitahuan pendapatan secara benar.

4.2.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas adalah guna menunjukkan sejauh mana alat ukur yang dipakai dalam suatu mengukur apa yang diukur (Ghozalil, 2018). Dalam penelitian ini pengujian validitas digunakan rumus *product moment Pearson*, dengan hasil berikut.

Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas Skala nilai omzet

Pernyataan	Total Korelasi	Keterangan
1. Harga jual/ jasa saya tetapkan berdasarkan keterjangkauan atau daya beli segmen pasar	0.865	Valid
2. Harga jual/ jasa saya tetapkan berdasarkan kesesuaian harga di pasaran serta manfaatnya	0.826	Valid
3. Menentukan harga jual yang saya pertimbangkan adalah umur ekonomisnya	0.740	Valid
4. Kualitas produk / jasa saya hargai berdasarkan kualitas barang/ jasa yang saya jual	0.824	Valid
5. Nilai produk barang/ jasa yang saya jual ditetapkan berdasarkan tampilan dan biaya produksi	0.759	Valid

Sumber: Lampiran 3 (Uji Validitas dan Reliabilitas)

Hasil analisis uji validitas pada skala nilai omzet memiliki nilai r antara 0,740 sampai 0,865 dan pada $N = 97$ ($\alpha=5\%$) didapat nilai r table 0,166 maka semua butir yang diuji dalam penelitian ini tergolong valid.

Tabel 4.8
Hasil Uji Validitas Skala *Tax Planning*

Pernyataan	Total Korelasi	Keterangan
1. Memahami peraturan perpajakan secara detail terkait dengan kewajiban pajak UMKM yang saya kelola	0.522	Valid
2. Ingin melanggar ketentuan perpajakan, bagi wajib pajak merupakan resiko yang berbahaya	0.472	Valid
3. menghitung serta menyiapkan pembayaran pajak sesuai aturan yang ada agar tidak timbul sanksi atau denda	0.545	Valid
4. Menyusun anggaran kas terhadap pajak sekaligus menentukan waktu pembayarannya, untuk memperoleh efisiensi	0.587	Valid
5. Perusahaan melakukan penundaan atas pembayaran PPNnya	0.722	Valid
6. Melakukan penghitungan dengan benar serta tergolong wajar agar tidak menimbulkan kecurigaan dan dilakukan pemeriksaan	0.745	Valid
7. Dalam penyusunan laporan keuangan berkenaan dengan perpajakan telah disiapkan berkas/ bukti yang mendukung	0.710	Valid
8. Penyusunan laporan keuangan idealnya telah divalidasi oleh profesional di bidang akuntansi	0.698	Valid

Hasil analisis uji validitas pada skala penelitian skala *tax planning* memperoleh nilai r antara 0,472 sampai 0,745 yang pada $N = 97$ ($\alpha=5\%$) didapat nilai r table 0,166 maka seluruh butir yang diuji dalam penelitian ini tergolong valid.

Tabel 4.9
Hasil Uji Validitas Skala pelayanan perpajakan

Pernyataan	Total Korelasi	Keterangan
1. Petugas pelayanan perpajakan mampu melaksanakan layanan yang dijanjikan secara tepat dan terpercaya	0.665	Valid
2. Petugas perpajakan bersikap sopan santun sehingga membangun kepercayaan atas profesionalitas pada para wajib pajak	0.652	Valid
3. Petugas pajak menunjukkan kemauan untuk membantu serta melayani wajib pajak dengan cepat	0.761	Valid
4. Petugas menunjukkan sikap peduli atau perhatian kepada para wajib pajak	0.735	Valid
5. Tata cara pelayanan perpajakan dilakukan dengan dukungan penampilan yang baik pada pegawai serta sistem komputer yang cukup canggih	0.478	Valid

Hasil analisis uji validitas pada skala penelitian skala pelayanan memperoleh nilai r antara 0,478 – 0,761 yang pada $N = 97$ ($\alpha=5\%$) didapat nilai r tabel 0,166 maka seluruh butir yang diuji dalam penelitian ini tergolong valid.

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Skala kepatuhan wajib pajak

Pernyataan	Total Korelasi	Keterangan
6. Sebagai pengelola UMKM saya mendaftarkan diri sebagai wajib pajak	0.631	Valid
7. Sebagai pengelola UMKM saya berkewajiban menyampaikan pemberitahuan pendapatan secara benar	0.690	Valid
8. Saya memanfaatkan fasilitas perpajakan untuk menyampaikan laporan penghasilan kena pajak secara tepat waktu	0.805	Valid
9. Saya melakukan kewajiban pajak sebelum tanggal jatuh tempo	0.858	Valid

10. Besarnya nilai pajak dibayarkan sesuai dengan penghitungan atau laporan keuangan UMKM yang telah tervalidasi	0.790	Valid
--	-------	-------

Menurut Ghozali (2018), Validitas item ditandai dengan korelasi atau dukungannya terhadap keseluruhan item. Perhitungan dilakukan dengan membandingkan skor item dengan skor total item. Butir dinyatakan valid jika nilai koefisien skor total atau r lebih dari nilai r tabel. Hasil analisis uji validitas pada skala kepatuhan wajib pajak memperoleh r antara 0,631 sampai 0,858. Pada $N = 97$ ($\alpha=5\%$) diperoleh nilai r tabelsebesar 0,166 maka semua butir yang diuji tergolong valid.

Uji reliabilitas bertujuan guna mengetahui seberapa konsisten suatu hasil penelitian bila dilakukan secara berulang-ulang. Penelitian semakin dipercaya semakin tinggi tingkat reliabilitasnya. Hasil uji reliabilitas instrumen diketahui pada tabel rangkuman berikut:

Tabel 4.11
Rangkuman Hasil Uji Reliabilitas Instrumen

Skala	Nilai Alpha	Keterangan
X1 Nilai omzet	0,924	Reliabel
X2 <i>Tax planning</i>	0,869	Reliabel
X3 Pelayanan	0,841	Reliabel
Y Kepatuhan	0,900	Reliabel

Sumber: Lampiran 3 (Uji Validitas dan Reliabilitas)

Menurut Ghozali (2018) dan Sugiyono (2020), Nilai alpha Cronbach adalah indikator yang dapat diandalkan. Ketika instrumen penelitian mencapai skor minimal 0,70, umumnya dianggap reliabel.

Berdasarkan tabel rangkuman hasil uji reliabilitas tersebut dapat diketahui bahwa seluruh skala memiliki nilai lebih dari 0,70 sehingga seluruh skala yang digunakan dalam penelitian ini tergolong handal.

4.2.3 Hasil Uji Asumsi

1. Uji Normalitas

Uji normalitas ialah salah satu untuk menentukan apakah sebaran data dalam kelompok data atau variabel berdistribusi normal atau tidak. Berikut adalah daftar hasil uji normalitas.

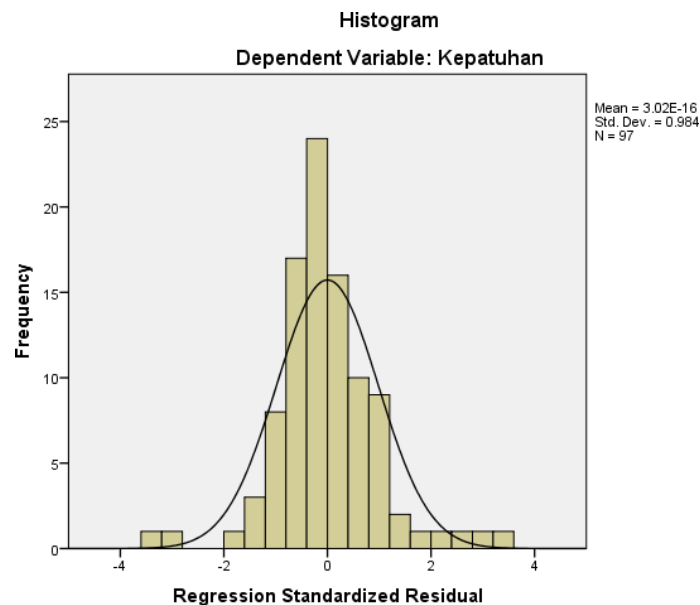
Tabel 4.12
Hasil Uji Normalitas

	Uji Parameter		Uji Poisson		Keterangan
	Nilai Z	Sig	Nilai Z	Sig	
X1 Nilai omzet	1,248	0,089	1,804	0,003	Normal
X2 <i>Tax planning</i>	,923	0,362	0,812	0,525	Normal
X3 Pelayanan	1,415	0,036	1,052	0,218	Normal
Y Kepatuhan	1,139	0,069	1,845	0,002	Normal

Sumber: Lampiran 4 (Uji Asumsi)

Selanjutnya hasil uji normalitas dapat diketahui dari grafik normalitas berikut.

Gambar 4.3
Grafik Distribusi Kurva Normal



Sumber: Output SPSS (Lampiran 4)

Hasil uji normalitas menggunakan analisis kolmogorov-simrnov tes melalui dua tes, yakni tes parameter normal dan tes poisson. Pada hasil uji normalitas tersebut diketahui variabel nilai omzet uji parameter memperoleh nilai sig 0,089 ($p > 0,05$); nilai parameter tax planing memperoleh nilai sig 0,362 ($p > 0,05$); sedangkan skala pelayanan perpajakan memperoleh nilai nsig pada uji parameter kurang dari 0,05 sehingga mengacupada uji poisson yang memperoleh nilai sig 0,218 ($p > 0,05$); sedangkan skala kepatuhan memperoleh nilai paramter sig 0,069 ($p > 0,05$). Distribusi data pada skala penelitian ini telah menunjukkan tiap data mempunyai distribusi dengan probabilitas lebih dari 5%. Hal ini menunjukkan seluruh data penelitian ini telah memenuhi distribusi normal.

2. Uji Multikolinieritas

Selanjutnya dilakukan uji ekonometrik, pengujian asumsi ekonometrik menggunakan uji multikolinieritas. Menurut Ghozali (2018), ujimultikolinieritas bermaksud mengetahui apakah model regresi ditemukan korelasi antar variable bebas.

Tabel 4.13
Hasil Uji Multikolinieritas

	Tolerance	VIF	Keterangan
X1 Nilai Omzet	0,665	1,504	Terpenuhi
X2 <i>Tax planning</i>	0,921	1,085	Terpenuhi
X3 Pelayanan	0,670	1,492	Terpenuhi

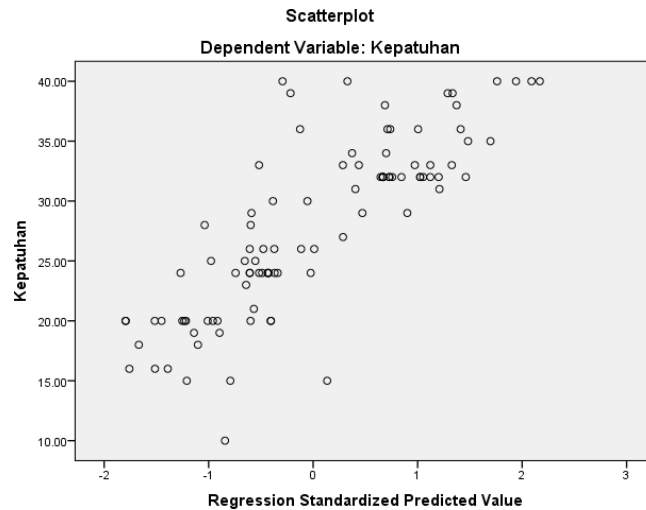
Sumber: Lampiran 4 (Uji Asumsi)

Hasil uji multikolinieritas pada tabel tersebut, mengacu pada pendapat Ghoali (2018); dan Sugiyono (2020), bahwa jika nilai toleransi atau nilai VIF kurang dari 10 maka secara meyakinkan bahwa tidak ada masalah multikolinieritas atau tidak ada masalah multikolinieritas.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas yaitu guna melihat apakah ada ketidaksamaan varian antara residual pengamatan dalam model regresi. (Ghozali, 2018:120). Uji Harvey dapat dilakukan untuk mengetahui apakah ada heteroskedastisitas pada pengamatan ini, yakni dengan mengetahui pola distribusi scatter plot berikut.

Gambar 4.4
Grafik Scatterplots



Sumber: Output SPSS (Lampiran 4)

Terdapat pola-pola tertentu pada scatter plot, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), yang menandakan adanya heteroskedastisitas. Tidak ada heteroskedastisitas apabila tidak terlihat pola atau titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y. Al Ghazali (2016) mengatakan bahwa nilai prediksi variabel dependen pada scatterplot adalah SRESID, dan residual error adalah ZPRED. Dimungkinkan untuk menarik kesimpulan bahwa heteroskedastisitas tidak ada karena tidak ada pola yang berbeda dan juga tidak menyebar di atas atau di bawah nol pada sumbu y.

4.2.4 Hasil Uji Hipotesis

Fokus analisis uji regresi bergeser pada hubungan yang ada antara satu variabel yang disebut variabel yang dijelaskan, dan satu atau lebih variabel yang disebut variabel penjelas.

Jika variabel bebasnya hanya satu, maka analisis regresi disebut dengan regresi sederhana (Sugiyono, 2020). Sebelum dilakukan analisis regresi terlebih dahulu dikemukakan nilai persamaan regresi yang diambil dari nilai koefisien unstandardized sebagai berikut.

$$Y = a + \beta_1(X_1) + \beta_2(X_2) + \beta_3(X_3) + e$$

Selanjutnya rumus persamaan tersebut dapat diketahui dari nilai regresi berikut.

Tabel 4.14
Nilai Koefisien Unstandardized beta

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	6.512	3.521	
1 Nilai Omzet	.590	.075	.570
Tax planning	.178	.082	.133
Pelayanan	.489	.118	.297

$$\text{Kepatuhan wajib pajak} = 6,512 + 0,590(X_1) + 0,178(X_2) + 0,489(X_3) + e$$

Nilai persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut.

- Nilai konstan sebesar 6,512 menunjukkan batas awal tingkat kepatuhan wajib pajak yang memiliki linieritas hubungan secara positif dengan variabel omzet usaha, *tax planning* dan pelayanan. Manakala masing-masing variabel mengalami peningkatan maka secara konstan akan memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan kepatuhan.
- Nilai beta sebesar 0,590 pada variabel omzet menunjukkan adanya linieritas hubungan positif dengan kepatuhan wajib pajak. Jika persepsi responden pada omzet mengalami peningkatan maka pada

derajat yang sama kepatuhan wajib pajak akan meningkat 59% bila diasumsikan tingkat kepatuhan dan omzet pada posisi nol.

- c. Nilai beta sebesar 0,178 pada variabel *tax planning* menunjukkan adanya linieritas hubungan positif dengan kepatuhan wajib pajak. Jika perencanaan pajak semakin baik, maka pada derajat yang sama diikuti dengan kepatuhan wajib pajak akan meningkat sebesar 17,8% bila diasumsikan tingkat kepatuhan dan omzet pada posisi nol.
- d. Nilai beta sebesar 0,489 pada variabel pelayanan menunjukkan adanya linieritas hubungan positif dengan kepatuhan wajib pajak. Apabila responden menilai pelayanan perpajakan semakin baik maka pada derajat yang sama kepatuhan wajib pajak akan meningkat 48,9% bila diasumsikan tingkat kepatuhan dan omzet pada posisi nol.
- e. Nilai e adalah faktor-faktor lain yang tidak di ukur dalam penelitian ini.

Dari hasil analisis persamaan regresi tersebut, maka selanjutnya dilakukan analisis uji pengaruh secara simultan dan secara parsial sebagai berikut.

Tabel 4.15
Rangkuman Hasil Uji Hipotesis

	F	Sig	Nilai t	Sig
X1 Nilai Omzet			7,913	0,000
X2 <i>Tax planning</i>	65,741	0,000	2,175	0,032
X3 Pelayanan			4,143	0,000

Sumber: Lampiran 5 (Uji Hipotesis)

Tabel rangkuman analisis uji hipotesis tersebut bisa dijelaskan sebagai berikut.

- a. Nilai $F = 65,741$ dengan nilai $p = 0,000$ ($p < 0,05$) menunjukkan bahwa nilai omzet, *tax planning* dan pelayanan perpajakan secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini dapat dikatakan bahwa hipotesis yang menyatakan nilai omzet, *tax planning*, pelayanan perpajakan secara simultan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak dapat diterima.
- b. Nilai $t = 7,913$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,05$) menunjukkan ada pengaruh signifikan nilai omzet terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini bisa dikatakan hipotesis menunjukkan ada pengaruh nilai omzet terhadap kepatuhan wajib pajak dapat diterima.
- c. Nilai $t = 2,175$ dengan $p = 0,032$ ($p < 0,05$) menunjukkan ada pengaruh signifikan *tax planning* terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini bisa dikatakan hipotesis menunjukkan ada pengaruh *tax planning* terhadap kepatuhan wajib pajak dapat diterima.
- d. Nilai $t = 4,143$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,05$) menunjukkan ada pengaruh signifikan pelayanan perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini bisa dikatakan hipotesis menunjukkan ada pengaruh pelayanan terhadap kepatuhan wajib pajak dapat diterima.

4.2.5 Penghitungan Sumbangan Efektif

Sugiyono (2020), menunjukkan bahwa ukuran kontribusi prediktor atau variabel independen terhadap variabel kriteria (tergantung) dalam analisis regresi adalah sumbangan efektif (SE). Sugiyono(2020) dan Ghozali (2018), menjelaskan bahwa nilai sumbangan efektif

diukur dari nilai koefisien determinasi, dan nilai ini merupakan penjumlahan dari sumbangan efektifnya untuk semua variabel bebas yaitu sama dengan jumlah nilai yang ada pada koefisien determinasi atau R square (R^2), dari perkalian nilai standar beta dengan nilai koefisien korelasi (zero order).

Adapun nilai koefisien determinasi diketahui sebagai berikut.

Tabel 4.16
Perhitungan Nilai Koefisien Determinasi

	Nilai β	Nilai r	Part. R^2	%
X1 Nilai Omzet	0,570	0,772	0,440	44%
X2 <i>Tax planning</i>	0,133	0,350	0,047	5%
X3 Pelayanan	0,297	0,651	0,193	19%
R^2			0,680	68%

Sumber: Lampiran 5 (Uji Hipotesis)

Nilai koefisien determinasi 0,680 menunjukkan secara simultan omzet, *tax planning* dan pelayanan perpajakan mampu memberi sumbangan efektif terhadap kepatuhan wajib pajak sebesar 68%, artinya ada faktor lain yang memungkinkan bisa memberi kontribusi terhadap peningkatan kepatuhan pada para wajib pajak yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

Selanjutnya nilai koefisien determinasi secara parsial bisa dijelaskan sebagai berikut.

- a. Nilai omzet sebesar 0,440 menandakan nilai omzet dalam perspektif responden yang mengelola UMKM mampu memberikan kontribusi sebesar 44% terhadap kepatuhannya membayar pajak.
- b. Nilai koefisien determinasi *tax planning* sebesar 0,047 menandakan kemampuan pengelola UMKM dalam merencanakan pajaknya

mampu memberikan kontribusi sebesar 4,7% terhadap kepatuhan pajaknya.

- c. Nilai koefisien determinasi pelayanan perpajakan sebesar 0,193 yang menandakan perspektif pengelola UMKM dalam pelayanan perpajakan mampu memberikan kontribusi sebesar 19,3% terhadap kepatuhan wajib pajak.

Maka kesimpulannya perspektif pengelola UMKM pada nilai omzet merupakan faktor dominan yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak dibandingkan faktor pelayanan dan *tax planning*.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Pengaruh omzet, *tax planning*, dan pelayanan perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak

Berdasarkan hasil analisis pengujian hoipotesis yang dikemukakan, sudah diketahui secara simultan nilai omzet, *tax planning* dan pelayanan perpajakan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini diketahui dari nilai F 65,741 dengan probabilitas sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Diketahui pula nilai koefisien determinasi yang menunjukkan nilai omzet, *tax planning* dan pelayanan perpajakan secara simultan mampu memberikan kontribusi terhadap kepatuhan wajib pajak sebesar 68%. Besarnya nilai sumbangan efektif tersebut juga memberikan gambaran bahwa selain nilai omzet, *tax planning* dan pelayanan masih terdapat faktor lain yang memungkinkan bisa memberi kontribusi

terhadap peningkatan kepatuhan pada para wajib pajak yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

Terbuktinya hipotesis dalam penelitian ini mendukung beberapa penelitian sebelumnya, seperti penelitian Dwiastari (2017) dan Yanto, Rohman, dan Ramadhanty (2020), yang menyimpulkan bahwa kestabilan perolehan omzet memiliki kontribusi yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Sedangkan penelitian yang dilaporkan Arviana dan Indrajati (2018), dan Marfiana (2019), menyimpulkan bahwa nilai omzet rata-rata yang stabil dan perencanaan pajak (*tax planning*) memberi dampak positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Sedangkan penelitian Bandiyono, Sinaga, dan Pramukti (2021) dan Kadek (2017), membuktikan bahwa faktor perolehan (omzet) dan pelayanan fiskus berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Mardiasmo (2016), menjelaskan bahwa keadaan sistem administrasi perpajakan, pelayanan kepada wajib pajak, tarif pajak, pemeriksaan pajak, penegakan hukum perpajakan, dan pengetahuan perpajakan merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Selain itu penelitian Simanungkalit (2017), dan Sari dan Asy'ari (2021), mengajukan beberapa faktor yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak, di antaranya adalah pelayanan perpajakan, perencanaan pajak yang baik (*tax planning*), sistem administrasi perpajakan, pengetahuan wajib pajak, kesadaran wajib pajak, dan pengelolaan pendapatan (omzet).

Kepatuhan terhadap seluruh peraturan perpajakan lainnya, serta kepatuhan terhadap pencatatan atau pencatatan transaksi usaha, pelaporan kegiatan usaha sesuai ketentuan yang berlaku, dan kepatuhan wajib pajak semuanya dilakukan oleh pengelola UMKM di Kabupaten Sidoarjo. Karena semua wajib pajak wajib menyampaikan laporan kegiatan usahanya dalam bentuk surat pemberitahuan (SPT) setiap periode atau setiap tahun, maka kepatuhan pelaporan kegiatan usaha merupakan yang paling mudah untuk diamati dari ketiga jenis kepatuhan tersebut. Tidak tertutup kemungkinan sebagian pengelola UMKM yang merespon kajian ini tidak mengikuti aturan karena tidak mempersiapkan serta menyampaikan laporan kegiatan usaha secara benar, lengkap, dan jelas secara berkala, baik bulanan, berkala, maupun tahunan.

4.3.2 Pengaruh omzet terhadap kepatuhan wajib pajak

Sebagaimana hasil analisis pengujian hipotesis yang sudah dikemukakan dapat dilihat nilai omzet berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini dibuktikan dari nilai $t = 7,913$ dengan probabilitas sebesar $0,000$ ($p < 0,05$). Diketahui pula nilai koefisien determinasi yang menunjukkan bahwa besarnya nilai omzet dalam perspektif pengelola UMKM mampu memberikan kontribusi sebesar 44% terhadap kepatuhannya membayarpajaknya.

Terbuktinya hasil analisis pengujian hipotesis dalam penelitian ini sesuai dan mendukung beberapa penelitian sebelumnya. Seperti yang

dilaporkan oleh Dwiastari (2017); Rizajayanti (2017); dan Yanto, Rohman, dan Ramadhanty (2020), yang membuktikan bahwa omzet menjadi salah satu alasan ketidakpatuhan wajib pajak untuk menyelesaikan tanggungannya. Yanto, Rohman, dan Ramadhanty (2020) maupun Juliani dan Sumarta (2021), memiliki pendapat yang sama, bahwa omzet menjadi salah satu faktor yang menjadi pertimbangan para wajib pajak untuk menyelesaikan kewajiban pajaknya tepat waktu atau menunda. Menurut laporan Juliani dan Sumarta (2021), bahwa karena nilai omzet usaha tidak stabil menjadikan perilaku wajib pajak merasa keberatan atas tarif yang ditetapkan dari besarnya omzet kotor. Penelitian Maksudi,et.,al (2020) menyimpulkan bahwa kecenderungan wajib pajak untuk tidak mau membayar pajak dalam jumlah besar berarti wajib pajak menyembunyikan omzet penjualannya, yang menjadi kendala dalam prosedur penerimaan pajak UMKM.

Nilai koefisien regresi dalam penelitian ini merupakan faktor yang paling tinggi memberikan kontribusi terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini juga memberikan gambaran bahwa faktor omzet berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak pada pengelola UMKM, hal ini berarti apabila omzet makin baik, maka akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak secara nyata. Penelitian yang dilaporkan Sari dan Asy'ari (2021), juga menjelaskan bahwa omzet menjadi faktor utama dalam perencanaan pajak dan kepatuhan wajib pajak untuk menyelesaikan kewajibannya, dan faktor penghasilan atau omzet berpengaruh secara signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

4.3.3 Pengaruh *tax planning* terhadap kepatuhan wajib pajak

Dari hasil analisis data yang sudah dikemukakan dapat diketahui *tax planning* berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini diketahui dari nilai $t = 2,175$ dengan probabilitas $0,032$ ($p < 0,05$). Diketahui pula bahwa kemampuan pengelola UMKM dalam merencanakan pajaknya mampu memberikan kontribusi sebesar $4,7\%$ terhadap kepatuhan pajaknya. Hal ini dapat menjelaskan bahwa kemampuan atau kesiapan pengelola UMKM menyusun perencanaan perpajakannya masih tergolong kurang begitu kuat mempengaruhi tingkat kepatuhannya dalam membayar kewajiban pajaknya, meskipun demikian adanya *tax planning* ini telah memberikan kontribusi terhadap kepatuhan pengelola UMKM untuk melaporkan dan membayarkan pajaknya.

Diterimanya hipotesis penelitian ini berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya yang membuktikan pengaruh *tax planning* terhadap kepatuhan wajib pajak, seperti Panggabean, Sari, dan Ratnawati (2020); dan Sari (2021), hasil penelitiannya yang menunjukkan perilaku kepatuhan wajib pajak badan dipengaruhi oleh niat menggunakan strategi perencanaan pajak untuk memanfaatkan celah dalam sistem perpajakan. Penelitian Epi dan Purwati (2021), menemukan bahwa pembayar pajak lebih cenderung terlibat dalam strategi perencanaan pajak untuk mengalokasikan dana perusahaan secara efisien dan mematuhi kewajiban pajak mereka semakin baik kondisi keuangan perusahaan. Ketiga peneliti tersebut juga memiliki pandangan yang

sama bahwa kemampuan merencanakan perpajakan usaha mempengaruhi kepatuhan wajib pajak untuk melaporkan SPT.

Namun demikian menurut keterangan beberapa responden bahwa UMKM yang sebelumnya kena pajak 0,5% (PP 23 tahun 2018), sudah tidak lagi wajib membayar pajak belum begitu dimanfaatkan oleh sebagian besar UMKM selama dua tahun pandemi Covid (UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Perpajakan). Masalah kekhawatiran terhadap keuangan usaha dan omzet dirasakan menyulitkan pengelola menyusun rencana perpajakannya akibat kondisi dan peraturan selama pandemi yang berubah-ubah, sehingga perencanaan pajak yang telah disusun tidak jarang kurang terealisasi akibat khawatir.

4.3.4 Pengaruh pelayanan perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak

Hasil analisis pengujian hipotesis telah terbukti bahwa pelayanan perpajakan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak. Hal ini dibuktikan dari nilai $t = 4,143$ dengan probabilitas $0,000$ ($p < 0,05$). Terbuktinya hipotesis penelitian ini bisa memberikangambaran bahwa pelayanan perpajakan yang dinilai memuaskan bagi parawajib pajak memberikan pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Artinya semakin besar mutu pelayanan yang diberikan oleh kantor pajak pada para wajib pajak, maka akan mendorong perilaku patuh pajak.

Diterimanya hipotesis dalam penelitian ini juga didukung dengan nilai koefisien determinasi yang menunjukkan bahwa perspektif pengelola UMKM dalam pelayanan perpajakan mampu memberikan kontribusi sebesar 19,3%

terhadap kepatuhan pengelola UMKM untuk memenuhi kewajibannya. Adanya pengaruh pelayanan perpajakan dengan kepatuhan wajib pajak ini juga mendukung dan sesuai dengan penelitian yang dilaporkan Bandiyono, Sinaga, dan Pramukti (2021), membuktikan bahwa pelayanan perpajakan yang berkualitas dan memberikan kepuasan pada para fiskus berpengaruh positif dengan kepercayaan dan kepatuhan membayar pajak. Penelitian yang dilaporkan Pratama dan Mulyani (2019), dan Rizajayanti (2017) juga membuktikan bahwa pelayanan yang berkualitas berpengaruh terhadap upaya peningkatan kepatuhan wajib pajak.

Selain itu berbagai faktor yang mengakibatkan rendahnya kepatuhan wajib pajak disampaikan Sellang, Jamaluddin dan Mustanir (2019), berupa ketidakpuasan masyarakat terhadap pelayanan publik, pembangunan infrastruktur yang tidak merata, serta banyak kasus korupsi yang dilakukan pejabat tinggi. Kemudian Dwiastari (2017), menyampaikan bahwa peningkatan pelayanan yang lebih ke arah pendekatan relasional pada para wajib pajak melalui beberapa kegiatan, seperti sosialisasi perpajakan dapat menumbuhkan kepatuhan wajib pajak.

Kondisi tersebut relatif penting, yang dalam laporan penelitian Juliani dan Sumarta (2021), ditelaah bahwa salah satu penyebab rendahnya kepatuhan wajib pajak ialah karena masyarakat, khususnya pengelola usaha kecil (UMKM), tidak merasakan manfaat membayar pajak. Misalnya, banyak jalan yang rusak, fasilitas umum yang tidak memadai, dan pejabat eksekutif pusat atau daerah pemerintahan yang baik sering menghadapi kasus korupsi. Sesuai dengan pandangan Sellang, Jamaluddin, dan Mustanir (2019), pemerintah

dapat mengambil beberapa langkah guna meningkatkan kepatuhan wajib pajak dalam melaporkan pajak sebagai bagian dari pembentukan basis data yang valid. Langkah-langkah tersebut meliputi terciptanya pelayanan publik yang profesional, pengelolaan dana perpajakan yang adil atau terbuka, terciptanya aturan pajak yang mudah dipahami oleh wajib pajak, serta peningkatan jumlah tindakan penegakan hukum terhadap wajib pajak yang tidak mematuhi peraturan perpajakan.